Sprzedawca
SPÓŁDZIELCZY

Rok II Warszawa, styczeń 1938 r. Nr 1

TREŚĆ

WYDAWNICTWO „SPOŁEM" ZWIĄZKU
SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R.P. w WARSZAWIE

Baśń nowych czasów

— Witaj. Dokąd śpieszysz, Techniko?

— Do ludzi i oczami wskazała ciężar, który niosła, były tam małe modele narzędzi, maszyn. lokomotyw, statków, aeroplanów, automobili itp. — U matki w domu wykonywałam te przedmioty, niosę je ludziom, jako nowe środki dla ułatwienia im życia.

Smutnie wstrząsnął głową stary Chronos.

— Czy sadzisz, że posiadając te nowe środki techniczne, będą ludzie żyli szczęśliwiej i swobodniej niż dotąd? Już lat tysiace przyglądam się ich życiu, widziałem przecież najpierwszych ludzi na ziemi. Z początku żyli podobnie do zwierząt, niewiele od nich lepiej mieszkali w jaskiniach. kij i kamień był ich jedyna bronią i jedynym narzędziem. z pomocą którego zdobywali sobie żywność. Z biegiem czasu życie ich stało się coraz wygodniejsze, bardzo wygodne. Żyli w gromadach, ale zgodnego współżycia wśród ludzi nie było. Rozwijając się, postępując naprzód w umiejętności. walczą z sobą ciągle o chleb, bogactwo i ziemię. Im lepsze mieli narzedzia, tym straszniejszą wyrabiali broń, tym okrutniejsze były ich wojny. Im lepsze mieli maszyny, większe fabryki. tym większa przepaść dzieli biednych od bogatych. Szczęśliwego. swobodnego, przyjacielskiego, ludzkiego współżycia wśród ludzi nie widziałem. Czy sądzisz, że te nowe wynalazki, którymi ludzi chcesz obdarzyć. dadzą im szczęście, nauczą żyć w pokoju?

Spokojnie i uważnie słuchała młoda kobieta tych słów.

— Nie wiem, ojcze Chronosie. czy moje maszyny przyniosą im szczeście. Na to, niestety, nie mam żadnego wpływu. Moim obowiazkiem jest szukać środków pomocniczych dla pracy i życia ludzkiego. Nauczyłam ich. jak się wiatrem posługiwać, jak użytkować ciepło i światło ognia, siłe pędzącej wody, jak rzucać mosty nad przepaściami. przebijać drogi przez skały, zagłębiać się w tajemnicze wnetrze ziemi i brać z niej bogactwo. zanurzać się w głębi mórz, jak unosić się w powietrzu. Z moimi maszynami mogą sobie życie uczynić łatwiejszym, milszym, szczęśliwszym.Nie moja wina, że czesto w gniewie i zawiści, w chciwości. maszynę, narzędzie pracy, zwracaią przeciw swoim braciom ludziom, czynią z niej narzędzie walki. Wierzę, że bliski jest dzień, gdy znajdą inne formy współżycia z sobą, i że narzedzia moje przestaną być przez nich używane ku krzywdzie ludzkiej. ale służyć beda ku ogólnemu pożytkowi. Pełnię swój obowiazek, pracuję, a owoc swej pracy ludziom niosę, reszta od nich zależy.

I pozdrowiwszy starego Chronosa. poszła Technika dalej drogą wiodącą w stronę, w której wschodził nowy dzień, a Chronos widział ją w promieniach wschodzącego słońca idącą śmiało, spokojnie naprzód... do ludzi.

R. Waldt

SPOŁEM!

Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok II | Warszawa, styczeń 1938 r. | Nr 1

Tęczowe sklepy

Wcześnie, od rana,
zanim się zjawi na szybach
świt, niby modra plama,
jeszcze przy mdłym świetle lamp
ruch się zaczyna —
wychodzą ludzie z sąsiednich bram,
raz po raz szarpie dzwonek
nad drzwiami —
przesuwają się w oczach twarze znajome,
ludzie ci sami...

Migotliwy papier opakowań,
kolory, barwy,
czerwona, niebieska, żółta, fioletowa —
pomarańcze, wielbłądy, palmy:
ilustracje na pudełkach —
tęczowy w oczach kalejdoskop
mieni się kolorami, niby motyle skrzydełka —
sklep:
pachnie kawa, herbata, miód, zapach ziół i wosku,
mąka biała i ciemna i pozłocisty chleb...

Wieczorami, u zamykanych drzwi,
żegnając sklep do rana,
o jeden więcej za sobą mamy dni
na posterunku pracy nie dla siebie.
W oczach nam lśnią, jak tęczy brama:
wśród gwiazd,
na ciemnym, granatowym niebie,
nad nami
wytryska blask
świetlistymi barwami...

Idziemy pod tym blaskiem świetlistym,
trud nasz niosąc dla wszystkich...

Czesław Ciepliński

Komitety sklepowe

W dużych, wielosklepowych spółdzielniach poważną trudność stanowi utrzymywanie stałego kontaktu organizacyjnego i gospodarczego z członkami. Dla zapewnienia wpływu wychowawczego na setki i tysiące członków nie wystarcza kilkanaście osób z rady nadzorczej i zarządu. Personel sklepowy, zajęty bezpośrednimi swymi obowiązkami, niewielką tutaj okazać może pomoc. To też praktyka tych spółdzielni wykazała nieodzowną potrzebę powoływania przy każdym sklepie spożywczym tak zwanych komitetów sklepowych.

Co to jest komitet sklepowy?

— Jest to zespół kilku osób, przeważnie wybranych na tak zwanym zebraniu dzielnicowym, lub powołanych przez radę nadzorczą spółdzielni; osobom tym na podstawie specjalnego regulaminu powierzony jest nadzór nad normalnym funkcjonowaniem sklepu i troska o powiększanie obrotów.

W jaki sposób komitet spełnia swoje zadania?

Członkowie komitetu, kupując sami i stykając się z innymi kupującymi w spółdzielni, wyrabiają sobie opinię o tym, czy sklep w dostatecznej mierze i w odpowiedni sposób zaspokaja potrzeby swojej klienteli. Opinia ta, zakomunikowana władzom spółdzielni, wpływa na doskonalenie jej działalności. Z drugiej strony na podstawie informacji personelu sklepowego i kontroli zakupów komitet sklepowy orientuje się, jaki jest stosunek poszczególnych członków do swego sklepu i w razie ich opieszałości w zakupach bada (najlepiej przez odwiedzanie w mieszkaniach), jakie są tego przyczyny. Mając powyższe dane komitet sklepowy przez urządzenie odczytów i zebrań oraz przez wpływ na doskonalenie gospodarki sklepowej zachęca leniwych i werbuje nowych członków dla spółdzielni.

Działalność komitetu sklepowego jest więc bardzo cenna dla spółdzielni i może stanowić wielkie ułatwienie w pracy personelu sklepowego.

Pod jednym jednak warunkiem. Mianowicie, że kierownik sklepu będzie dla komitetu szczerze życzliwy, a — gdy zajdzie tego potrzeba — stanie się jego „duszą".

Na posiedzeniu komitetu sklepowego, które powinno odbywać się co miesiąc, kierownik sklepu, wchodzący do komitetu z głosem doradczym, powinien: 1) przedstawić sprawozdanie z obrotów za ostatni miesiąc, porównywując poszczególne liczby z zeszłorocznymi i z poprzedniego miesiąca, 2) wskazać przyczyny wzrostu lub spadku obrotów, 3) informować o zmianach w asortymencie towarów, o zniżkach lub zwyżkach cen, 4) podać opinię zasłyszaną od kupujących o gatunkach i cenach towarów, 5) dać wykaz członków i nowych klientów, nie należących jeszcze do spółdzielni.

Tak obfity materiał umożliwi komitetowi sklepowemu zarówno wypowiedzenie swoich uwag o gospodarce sklepu, jak i ustalenie na najbliższy czas prac w dziedzinie wpływu na członków i werbunku.

Uchwały komitetu spisywane są w dwóch egzemplarzach, z których jeden zostaje odsyłany do zarządu spółdzielni.

W Polsce tylko nieliczne duże spółdzielnie posiadają żywotne komitety sklepowe. Postarajmy się, aby one istniały w każdej wielosklepowej spółdzielni i wszędzie odpowiadały potrzebom. A to w znacznej mierze zależy od pracowników sklepowych.

J. Dominko

Spółdzielcze formy pracy umożliwiają wydobycie ze społeczeństwa biernego wielkich a dodatkowych zasobów energii, przy pomocy której tworzą się nowe wartości, a które w innych warunkach w ogóle nie powstałyby.

J. Jasiński

Nauka czy doświadczenie

Często daje się słyszeć, jak ludzie starsi mówią do młodych: „Cóż ty tam możesz umieć przy swoich dwudziestu dwu latach i czterech latach pracy zawodowej! Śmiechu warte! Ja, który w swoim fachu pracuję trzydzieści lat, mogę mówić naprawdę o doświadczeniu!"

A młodzi nieodzownie buntują się przeciw takiej mowie, dążą do zmian w uświęconych tradycją sposobach pracy i — trzeba im przyznać, że zmiany te często okazują się bardzo pożyteczne.

Długotrwała praca w jednym zawodzie ma zapewne swoje zalety, ale ma i wady. Do zalet należy wprawa w wykonywanych czynnościach, zaradność, znajomość swoich obowiązków na pamięć. Ale z drugiej strony człowiek wykonujący stale dzień po dniu przez wiele długich lat jedno i to samo nabiera pewności siebie, spełnia swe obowiązki automatycznie i niewiele się zastanawia przy pracy zawodowej.

Wraz z mijającym czasem przeobraża się świat, ludzie stają się inni i inne mają potrzeby, powstają nowe sposoby pracy, dorastają nowi, lepiej przygotowani pracownicy. Ale on nie dostrzega tego wszystkiego wpatrzony w ciasny krąg swoich obowiązków i przyzwyczajeń. Tak jak człowiek, który nie wychodzi nigdy poza próg swego domostwa, nie zauważy, że sufit zaczyna się zarysowywać, a skrzypiące i odrapane drzwi wymagają naprawy. Niechby jednak wyjechał gdzie na miesiąc, to po powrocie rzucą mu się od razu w oczy te usterki. A rzucą się one w oczy także gościowi.

Takim „gościem", nowym przybyszem, patrzącym na wszystko świeżym i „widzącym" okiem jest nowy pracownik. Ale i jemu grozi szybkie skostnienie i wyzbycie się ostrości wzroku.

Uchronić od złych skutków długoletniej służby zawodowej może jedynie systematyczna praca nad sobą.

Czytanie książek jest jak długie wyjazdy poza próg swego domostwa. Pozwala wejrzeć w gospodarkę i organizację innych, pokrewnych naszej, instytucji, zwraca uwagę na błędy i niedociągnięcia, mówi o zmianach zachodzących na świecie. Poza lekturą zawodową wiele pożytku może przynieść pracownikowi czytanie popularnej literatury naukowej (np. z dziedziny ekonomii) oraz wartościowej literatury pięknej. Książki te przynoszą wiele ciekawych wiadomości, pogłębiają, rozwijają i odrywają od szarej codzienności.

Zapewne, przy nawale codziennych zajęć niełatwo jest znaleźć czas na kształcenie siebie. Jednak pamiętajmy, że czas jest rozciągliwy dla tych, którzy umieją go sobie zorganizować. Najlepiej jest wyznaczyć z góry jeden—dwa wieczory w tygodniu na pracę nad sobą i przestrzegać ułożonego planu.

Praca powinna się odbywać w dobrze przewietrzonym pokoju, bo w zaduchu każdy gorzej pracuje. O ile po jakimś czasie (np. po godzinie) odczujemy znużenie, trzeba zrobić sobie pięciominutową przerwę. Otwieramy wówczas okno i wykonywamy parę ćwiczeń gimnastycznych lub urządzamy sobie małą przechadzkę po pokoju starając się o niczym nie myśleć. Na wsi, rzecz oczywista, zamiast tego można przespacerować się przed domem.

Pamiętać też należy o oczach: jeżeli czytamy przy świetle dziennym, z miejsca, przy którym siedzimy, powinno być widać choć kawałek nieba. Pracując przy świetle sztucznym, lampę należy dobrze osłonić, żeby światło padało na książkę a nie świeciło nam w oczy. Czytanie w pozycji leżącej psuje wzrok.

Obok poznania historycznej konieczności kooperatyzmu — celem samokształcenia winno być również uświadomienie dalszych faz rozwoju spółdzielczego i zrozumienie ogólnej rozwojowej linii całego naszego ustroju spółdzielczego, idącego bez przerwy ku nowemu ustrojowi przyszłości.

E. Milewski

Przy czytaniu dobrze jest mieć przy sobie notatnik i zapisywać w nim rzeczy, które szczególnie nas zainteresowały lub które powinniśmy pamiętać ze względu na naszą pracę zawodową.

Książki nie są jednak jedynym sposobem dokształcania się i rozszerzania kręgu swych doświadczeń. Bardzo wielką rolę mogą odegrać tu wycieczki, zwiedzanie instytucji pokrewnych. Umożliwiają one porównanie własnej pracy z pracą innych oraz wymianę spostrzeżeń ze swymi kolegami po fachu.

Jeśli chodzi o pracowników spółdzielczych, to mogą oni również korzystać z kursów organizowanych przez Związek „Społem". W pierwszym rzędzie należy wymienić Spółdzielcze Kursy Korespondencyjne, na których można kształcić się indywidualnie lub zespołowo, oraz Wakacyjne Kursy Spółdzielcze.

Spółdzielcze Kursy Korespondencyjne (S.K.K.) prowadzą trzy grupy: dla pracowników sklepowych, dla buchalterów i pracowników biurowych, oraz dla kierowników i działaczy spółdzielczych. Każdy korzystać z nich może grupowo lub indywidualnie.

S. K. K. są placówką zatwierdzoną przez Kuratorium Okręgu Szkolnego warszawskiego. Po przerobieniu drogą korespondencyjną przedmiotów upoważniają do odbycia egzaminów ustnych i otrzymania świadectwa kwalifikacyjnego do pracy w ruchu spółdzielczym.

Wakacyjne Kursy Spółdzielcze umożliwiają pracownikom niedrogie i miłe spędzenie urlopu w najpiękniejszych okolicach Polski i posiadają wszystkie te dobre strony, jakie przynoszą książki, i wycieczki: rozwijają, kształcą, przenoszą w nowe środowisko, zapoznają z innymi instytucjami spółdzielczymi, umożliwiają wymianę zdań.

Pracownik doświadczony a pracujący nad sobą i nie skostniały w rutynie będzie zawsze najbardziej poszukiwaną i cenioną siłą zawodową.

H. D.

Jej karjera

ABSOLWENTKA

Miała lat 16, gdy skończyła szkołę powszechną siedmiooddziałową. Dalej uczyć się nie było za co. Wyjazd do miasta, stancja, opłaty szkolne, to nie na chudą kieszeń małomiasteczkowego rzemieślnika, jakim był jej ojciec.

Póki chodziła do szkoły, cel życia był wyraźny: skończyć szkołę. Potem cel ten przestał istnieć, — żyło się ot tak, z dnia na dzień, bez wyraźnego celu. Coś tam krążyło po głowie dziewczyny, że może wyjdzie kiedyś, jak inne, za mąż. Ale to nie był cel realny, a raczej tylko takie jakieś nieokreślone marzenia. Bo i za kogóż to wychodzić za mąż? Z tych chłopaków, co ich wówczas znała, byłych kolegów szkolnych, wisusów pierwszej wody, żaden przecież nawet w najbujniejszej fantazji nie nadawał się do roli idealnego kandydata na męża. A zresztą wstyd o takich rzeczach nie tylko mówić, ale i myśleć nawet.

Więc siedzi dziewczyna w domu. Niby nic nie robi, a tak jakoś dzień po dniu schodzi. Przykrzy się czasem, bo matka nie pozwala nigdzie, a szczególniej wieczorami, latać. „Siedź w domu i bierz się do jakiej roboty". A roboty w domu nigdy nie brakuje. Tylko, że

---

Doświadczenie mówi, że w roli sklepowych są bardzo pożyteczne kobiety. Praca sprzedawania nie jest tak ciężka, żeby wymagała koniecznie sił mężczyzny, przytem kobiety wyróżniają się większym zamiłowaniem czystości i porządku i są na ogół delikatniejsze, łagodniejsze w stosunku z ludźmi.

S. Wojciechowski

ta domowa robota to taka żmudna, nudna i nigdy nie skończona.

Zazdrościła innym dziewczynom, co miały różne zajęcia poza domem. Ot, choćby w spółdzielni. Jak tam dobrze, tyle ludzi ciągle przychodzi, taki ruch, tyle światła wieczorem. Waży się towary, sprzedaje. Przypomniała sobie, jak to jeszcze niedawno, dzieckiem będąc, bawiła się z rówieśnicami w sklep. Ważyło się piasek, sprzedawało szyszki, targowało, kłóciło, tak „na niby" oczywiście, i było bardzo wesoło.

Ach, żeby tak dostać się do spółdzielni na praktykę!...

Złożyła podanie i, o dziwo, otrzymała po dwóch tygodniach formalny, urzędowy list, jak dorosła: „Proszę przybyć do spółdzielni w sprawie złożonego podania" itd. Odczytała go z bijącym sercem parę razy. Wszyscy w domu ucieszyli się bardzo. Nazajutrz poszła z samego rana do spółdzielni.

PRAKTYKANTKA

Musi teraz rano wstawać, bo spółdzielnia wcześnie sklep otwiera. Pani kierowniczka troszkę jakby niezadowolona z jej osoby, zerka coś z ukosa i czoło marszczy... „Nie stój, zamieć sklep, zetrzyj kurze, zrób porządki w piwnicy". A gdy raz chciała spróbować ukradkiem cukierka, to tak krzyknęła na nią, że aż strach. „Jak jeszcze raz coś podobnego zobaczę, to cię już tu nie będzie".

Trochę nie tego się w spółdzielni spodziewała. Czasem to aż jej wstyd znajomych ludzi; ciągle myj, szoruj, zamiataj, wycieraj. A pani kierowniczka wcale nie jest rozmowna; spogląda tylko i zwraca ostro uwagę, gdy coś się robi nie po jej myśli.

Pomału zaczęła załatwiać kupujących. Już teraz wie na pamięć, co gdzie leży i ile kosztuje. Bardzo lubi pytać kupujących: „Co pani sobie życzy?" i biegać i znosić czego żądają. Oblicza zakupy, a pani kierowniczka sprawdza. Najgorzej z pakowaniem. Czasem ani tak ani owak nie da się takich różnych co do formy rzeczy upakować. Już ułożyła na papierze, zaczyna zawiązywać, a tu się rozsypało; znów poprawia, wiąże, a paczka wciąż się rozłazi. Na dziewczynę aż poty biją. Klient czeka i uśmiecha się nieznacznie. Podziękował, ale paczki za sznurek nie wziął tylko przezornie niesie w rękach. Nie dowierza jej pakowaniu. I słusznie, bo gdy jeden, nie zważając na nic wziął upakowaną przez nią paczkę za sznurek, to mu się zaraz we drzwiach sklepu rozsypała. Miała z tego powodu dużo wstydu i kłopotu.

Jednak stopniowo, pomału polubiła swoją pracę. Po trzech miesiącach dali jej pensję, nie dużą wprawdzie, ale zawsze, jak na jej dom i dochody ojca, dość znaczną. Już teraz w domu zupełnie inaczej na nią patrzą. Gdy wróci z pracy, to matka stara się jej dogadzać, że to niby po całodziennej pracy wraca zmęczona do domu.

Przyjemnie jest być tak wyróżnianą. A i pani kierowniczka, z którą polubiły się bardzo, już zupełnie jej ufa i w chwilach mniejszego ruchu, gdy ma jakiś interes na mieście, pozostawia ją samą w sklepie.

Czas przy pracy mija niepostrzeżenie. Schodzi miesiąc za miesiącem. Ani się nie spostrzegła, jak już blisko dwa lata minęło. Jak to szybko przeleciało.

SKLEPOWA

Spółdzielnia ma niedługo otworzyć filię. Kierownik zapytał ją, czy nie chciałaby objąć tego nowego sklepu jako samodzielna sklepowa. Ma dostać większą pensję, tylko potrzebna jest kaucja, albo poręczenie kogoś, kto ma majątek. Jest taki jeden starszy wdo-

---

Dzięki wypróbowanej drodze pomocy wzajemnej, z koszyków do zakupów powstać może potęga gospodarcza, a to dlatego, że jak mówi robotnicza piosenka belgijska: „Jest nas więcej, niż trawy na łące!".

Dr. M. Orsetti

wiec, co jej kiedyś powiedział: „Ja to bym za panią całym swoim majątkiem poręczył, bo mi się pani podoba". Ale czy to można korzystać z grzeczności takiego jegomościa, przecież on później nie da spokoju. Już i tak przymila się aż obrzydliwość bierze. Powiedziała mu raz: „Za poręczenie dziękuję, a zaloty swoje niech pan gdzie indziej skieruje... gdzie lata będą się lepiej zgadzały".

Zły był, widziała. Jakiś czas wcale do sklepu nie przychodził, ale później udobruchał się i tylko przy spotkaniu uśmiechał się znacząco i palcem figlarnie groził...

Ojciec jej porozumiał się z zarządem spółdzielni i mają co miesiąc potrącać jej z pensji na kaucję.

W jej sklepie odbywają się zebrania komitetu sklepowego. Robiono różne pokazy. Przyjeżdżała pani z Warszawy. Namówiła ją na kursy korespondencyjne. Skończyły się wolne wieczory. Ale za to ilu ciekawych rzeczy z tych kursów się dowiedziała. Już teraz patrzy na sklep zupełnie innym okiem. To nie ten sam sklep i nie te same towary. Wszystko mówi do niej, a ona tę tajemną mowę rozumie. A spółdzielnia, spółdzielczość, spółdzielczy — słowa, które tak często bezmyślnie powtarzała, nabrały pełnego treści znaczenia.

Widzi teraz, że praca w spółdzielczości to nie tylko zdobywanie sobie środków na utrzymanie, ale jeszcze coś więcej. Tak, trzeba się nieraz głęboko zastanowić i rozważyć różne rzeczy. To nie jest takie proste, jak sobie kiedyś myślała. Trzeba, aby i inni to zrozumieli, a na pewno też nabiorą innego wyobrażenia o spółdzielni.

Kiedyś na zebraniu, przezwyciężając tremę, odezwała się wyjaśniając, dlaczego to spółdzielnia ma kupować wszystko we własnej hurtowni i popierać wyroby własnej produkcji. Zauważyła potem, że w jej sklepie coraz mniej żądają obcych fabrykatów, a wszyscy pomału przekonywują się do wyrobów z marką „Społem".

CZYNNA KOOPERATYSTKA

Jak się to stało, trudno powtórzyć, ale od dwóch miesięcy jest już mężatką. W spółdzielni jeszcze pracuje, lecz niezadługo na żądanie męża, a i sama z siebie ma już z posady w spółdzielni zrezygnować. Na jej weselu był cały zarząd i rada nadzorcza. Otrzymała od spółdzielni bardzo ładny prezent ślubny.

Zdała sklep: wyliczyło się dobrze. Już do sklepu nie chodzi. Trochę się przykrzy. Ale trzeba dom urządzać, gospodarstwo prowadzić, a także przygotowywać pomału wszystko dla małego gościa, którego przyjścia na świat z niepokojem i radością oczekuje.

Chwała Bogu, wszystko już minęło. Jest bardzo szczęśliwa. Ma kochającego męża i maleńkie zdrowe dzieciątko. Mąż powiedział jej kiedyś, że zakochał się w niej w sklepie, gdy obserwował jej łagodne i taktowne postępowanie z ludźmi. Pomyślał sobie, że jeżeli ona umie przyjmować z uśmiechem różne kaprysy i niesłuszne pretensje kupujących, to i w domu potrafi łagodzić małżeńskie kwasy i nieporozumienia.

Już teraz chodzi do spółdzielni jako kupująca. Jak to dziwnie, — niedawno ekspediowała innych, a teraz sama jest klientką i może kaprysić. Ale tego nie czyni, bo i po co? Aby robić przykrość koleżance, która ją zastąpiła? Zresztą nie ma o co. Porozmawiają sobie nieraz jak przyjaciółki. Jako bardziej doświadczona nie jedno jej poradzi.

Przemawiała na walnym zgromadzeniu za wprowadzeniem w sklepach spółdzielczych przerw obiadowych. Z początku ją zakrzyczeli, lecz później zgodzili się z jej dowodami.

Ma teraz zakładać koło Ligi Koperatystek. Organizatorka z War-

---

Pozyskanie kobiety dla spółdzielczej pracy na polu spożywczym stać się powinno pierwszorzędnym zadaniem naszej propagandy.

E. Milewski

szawy namawia i twierdzi, że jej powinno się to udać, jak w ogóle wszystko co dotychczas w życiu robiła. Ma spróbować. Ale dom, mąż, dziecko... Czy to nie będzie trudną do przezwyciężenia przeszkodą? Czy mąż nie będzie na te jej prace krzywo patrzał? Jeżeli tak, to za nic nie chciałaby się z mężem poróżnić. Lecz on spółdzielczość rozumie i popiera. Mówi, że spółdzielczość żonę mu wychowała, więc on i jego żona mają względem spółdzielczości dług wdzięczności.

Przyszło dużo kobiet na zebranie. Z początku była jak w gorączce. Ale później wszystko dobrze poszło. Już coraz śmielej przemawia na publicznych zebraniach. Wszyscy czuli się na zebraniu dobrze i swojsko. Wiele niewiast zabierało głos, popierając jej projekty. Działalność zaczęto praktycznie i pożytecznie: zorganizowano na początek kursy trykotarstwa i robót ręcznych. Na przyszłość mają moc pomysłów i projektów. Od nadmiaru ich trzeba się opędzać, a energię skupić tymczasem na jednym.

Wraca do domu rozpromieniona i mężowi, który w nieobecności żony niańczył dziecko, musi wszystko od a do zet opowiadać, co się działo na zebraniu; widzi jaki jest dumny ze swej żony, która nie tylko dom umie dobrze poprowadzić (przydały się porządki sklepowe), lecz i w pracy społecznej ma nielada talenty.

Radząc nad losami swojego maleństwa mówią sobie nieraz, że wychowają je na spółdzielcę, na takiego mądrego spółdzielcę, jak ten prelegent, który niedawno odwiedził spółdzielnię i gdy przemawiał na zebraniu, bardzo się wszystkim za swój rozsądek podobał.

Co z tych rojeń w przyszłości wynikło, może się jeszcze kiedyś dowiemy.

K. Ś.

GOSPODARKA SKLEPOWA

Racjonalne rozszerzanie asortymentu

Poszczególne spółdzielnie, tak jak cały ruch spółdzielczy, wprowadzają w życie zasady gospodarki planowej. Mając to na uwadze, każdy pracownik spółdzielczy na swoim odcinku pracy powinien przestrzegać zasad tej planowości.

Rozszerzanie asortymentu towarowego w sklepie spółdzielczym musi się odbywać również w/g planu, w zależności od miejscowych warunków i szeregu innych czynników, które mają wpływ na życie i rozwój spółdzielni.

Bez współpracy pracownika sklepowego żadna spółdzielnia nie zorganizuje racjonalnie polityki asortymentowej.

Ogólnie przyjętą zasadą w spółdzielniach jest dostosowanie asortymentu do potrzeb członków; ponieważ jednak potrzeby te są dość rozległe, a nie każda spółdzielnia może tak od razu zorganizować gospodarkę, aby wszystkie potrzeby zaspokoić, przeto zaspokaja je stopniowo, w miarę rozwoju i posiadania własnych środków obrotowych.

Racjonalna gospodarka towarowa ma decydujący wpływ na rentowność spółdzielni; każdy więc pracownik powinien przede wszystkim zastanowić się, czy obecny stan asortymentu towarowego zapewnia racjonalną gospodarkę towarową.

Jeżeli są braki i niedomagania w tej dziedzinie, to przede wszystkim należy

W spółdzielniach posiadających ku temu warunki gospodarcze i finansowe należy dążyć do stopniowego rozszerzania asortymentu w ramach istotnych potrzeb zrzeszonych członków.

St. Dippel

przy współudziale zarządu uporządkować asortyment istniejący i doprowadzić go do takiego stanu, aby kapitał umieszczony w towarach obracał się dostatecznie szybko.

Przystępując do rozszerzania asortymentu należy uprzednio przeprowadzić badania, co w danej chwili jest najwięcej potrzebne członkom spółdzielni i odbiorcom. Uzupełnia się przede wszystkim asortyment artykułów t. zw. pierwszej potrzeby, o ile nie jest jeszcze kompletny.

Nowy towar wprowadza się po przeprowadzeniu badań wśród odbiorców oraz po odpowiednim przygotowaniu tych odbiorców, że taki to towar od tego terminu będzie można w spółdzielni nabyć.

Jeżeli jakiś towar do sklepu został wprowadzony, to powinien znajdować się w sklepie stale i w odpowiednim asortymencie co do wymiarów, opakowania itp. Oczywiście do każdego towaru należy stosować różne metody zależnie od jego właściwości.

Pracownik stykający się codziennie z kupującymi może oddać spółdzielni wielkie usługi, jeżeli chodzi o racjonalną gospodarkę asortymentową; należy tylko skrzętnie notować codzienne życzenia kupujących, najczęściej powtarzające się omawiać z zarządem i stopniowo — planowo rozszerzać asortyment.

Zbytecznym jest przypominać, że przede wszystkim możemy wprowadzać do asortymentu wszystkie wyroby „Społem", zwłaszcza, że są to artykuły codziennego użytku.

Pracownik sklepowy najlepiej zapozna się z asortymentem produkcji spółdzielczej, gdy stale będzie miał w sklepie cenniki fabryk „Społem", które ostatnio zostały specjalnie w tym celu wyprodukowane przez Zakłady Wytwórcze. **J. Łaniewski**

O konstrukcji okna wystawowego



Dotychczasowe nasze rozważania na temat urządzania i dekoracji okien wystawowych w sklepach spółdzielczych należy traktować jako wstęp do właściwych wiadomości z zakresu techniki urządzania wystawy sklepowej.

Mówiliśmy już o ogólnych zasadach konstrukcji i dekoracji, zastosowaniu brył, materałów dekoracyjnych, barw, rozmieszczaniu towarów, wreszcie o celowości i znaczeniu okna wystawowego. Daliśmy czytelnikom możność ogólnego zaznajomienia się z samym zagadnieniem i dowiedliśmy, że okno wystawowe jest niezaprzeczalnie częścią składową sklepu.

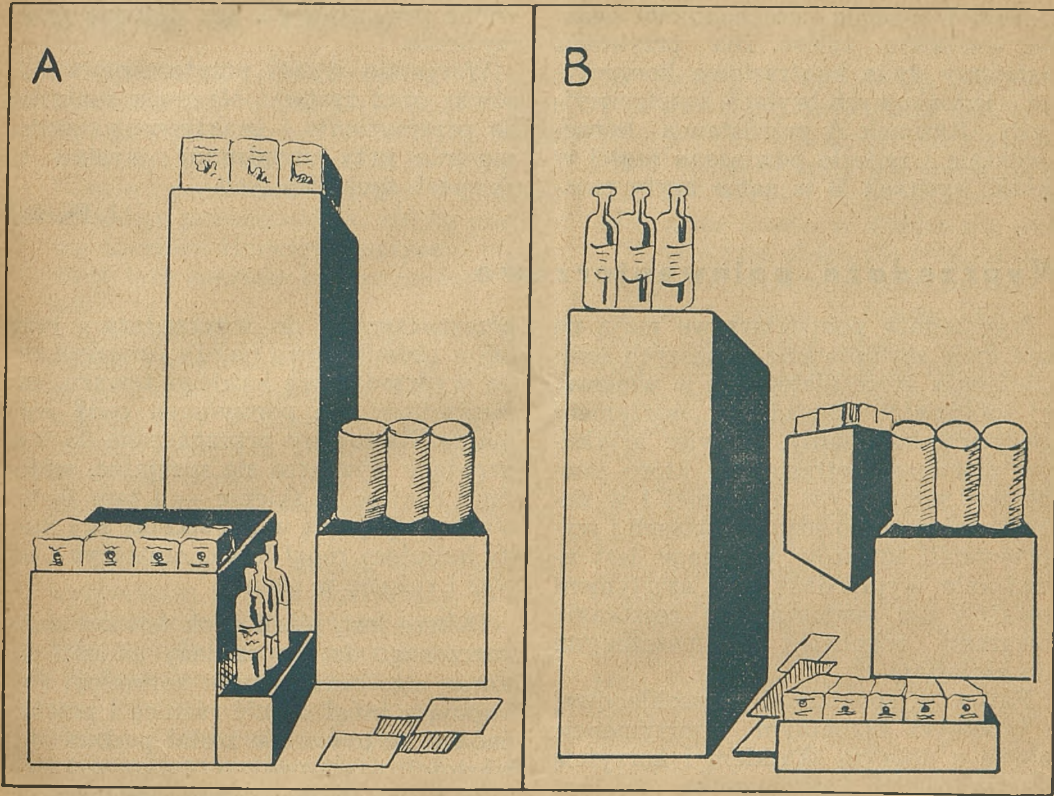
Obecnie przechodzimy do omawiania szczegółów składających się na całość propagandy towarów przez umiejętne, celowe i estetyczne urządzenie okna.

A więc przede wszystkim kwestia konstrukcji wystawy. Zanim przystąpimy do użycia materiałów dekoracyjnych i rozmieszczania towarów, musi-

---

Kooperatywa jest twierdzą, w której okopała się równość i sprawiedliwość.

J. Beck



my zbudować rusztowania względnie zestawić poszczególne podstawki czy skrzynki tak, aby stworzyły pewną figurę opartą w budowie na zasadach symetrii albo asymetrii.

Przy zestawianiu poszczególnych części konstrukcji należy nie tylko dbać o rozwiązanie jej w pewną estetyczną i oryginalną linię, lecz w pierwszym rzędzie dopasować do wzroku widza.

Dotychczasowe badania wykazały, że najwięcej uwagi widza przyciąga centrum wystawy, a prawa strona w większym stopniu niż lewa. Eksponaty umieszczone wysoko, ponad poziomem wzroku widza, prawie nigdy nie są oglądane, bo zasadniczo wzrok przechodnia pada na dolną część okna.

Należy więc budować wystawę raczej w głąb niż w górę, a towary, na które chce się specjalnie zwrócić uwagę, umieszczać w centrum okna (rysunek Nr 1).

Pamiętając o tych zasadach rozpoczynamy właściwą budowę. Skrzynki, skrzyneczki, pudełka i deski po skrzynkach stanowią materiał, z którego tworzymy szkielet wystawy.

Zestawianie brył i płaszczyzn winien poprzedzić opracowany planowo szkic. Nigdy nie należy budować wystawy z myślą, że przypadek może wyłonić najlepszą koncepcję. Takie podejścia często zawodzą a włożona praca nie daje pożądanych rezultatów.

Konstrukcja wystawy może być skomplikowana albo prosta. Zależy to od uszeregowania i powiązania ze sobą poszczególnych jej części.

Dobrze budowany szkielet z jednej strony tworzy pewną harmonijną całość i ułatwia rozmieszczanie towarów,

---

Sens życia to nie tylko to co myślimy, ale głównie to co czynimy.

T. Masaryk

z drugiej pozwala przechodniowi ogarnąć wzrokiem całość. Dla przykładu podajemy dwie kontrastowe kompozycje o jednakowych bryłach konstrukcyjnych. Rysunek A przedstawia konsekwentnie i zwięźle powiązane części w całość; rysunek B te same bryły ustawione przypadkowo, bez żadnego przemyślenia.

Wszystkie wyżej przytoczone wskazówki oraz rysunki stanowią materiał do przemyślenia i praktycznego zastosowania przy urządzaniu wystaw w sklepach spółdzielczych.

J. Herbst

Wyprzedaże poinwentarzowe

Wyprzedaże poinwetarzowe mają na ogół małe zastosowanie w naszych spółdzielniach. Może dlatego, że w większości spółdzielni prowadzimy asortyment spożywczo-kolonialny, a więc artykułów pierwszej potrzeby, na które zawsze jest sezon. Tym nie mniej i w naszych sklepach po różnych spisach i wysortowaniu towarów wskazane jest urządzanie wyprzedaży aby asortyment towarów nie zaśmiecał się resztkami, towarami cokolwiek nadniszczonymi lub zleżałymi.

Nawet w spółdzielni jednosklepowej o typowym skromnym asortymencie można z dobrym skutkiem i korzyścią dla spółdzielni i pracownika urządzić wyprzedaż poinwentarzową. Nie ma takiego sklepu, żeby w ciągu roku nie nadniszczył się jaki towar, nie zbrudziło jakieś mydełko, lub coś w tym rodzaju. Otóż przy rocznym spisie pracownik powinien dopilnować, aby te towary nadniszczone odpowiednio wysortować i wyrzucić. Zaraz po remanencie urządza się na te towary wyprzedaż, która uda się wówczas, gdy będzie dobrze zorganizowana. Celem wyprzedaży jest osiągnięcie w szybkim czasie gotówki za towar, który mógłby bez tego leżeć dłuższy czas i utrudniać normalną pracę sklepowemu.

Jeżeli towaru do wyprzedaży jest dużo, wówczas robi się specjalne ogłoszenie, urządza się wystawę z towarów przeznaczonych do wyprzedaży, przy czym obowiązkowo należy oznaczyć cenę wyprzedażową każdego towaru, zamieszczając dla porównania cenę normalną. Na towary przeznaczone do wyprzedaży wyznacza się specjalne, widoczne miejsce w sklepie — i tam te towary grupuje się w ten sposób, aby każdy kupujący mógł łatwo zauważyć i towar i różnicę w cenach.

Dobrze jest, jeżeli obok towaru przeznaczonego do wyprzedaży umieści się towar tego samego typu normalny, aby kupujący mógł ocenić różnicę i przekonać się, że towar nie został pozbawiony wartości użytkowej, a tylko wskutek takiego czy innego defektu został przeznaczony do wyprzedaży.

Oczywiście w naszych spółdzielczych warunkach nie będziemy przeznaczali do wyprzedaży towaru bezwartościowego lub zupełnie zepsutego.

Jeżeli wyprzedaż ma obejmować mniejsze ilości towaru, to można zaniechać wystawy, a urządzić tylko odpowiednio t. zw. „kącik wyprzedażowy“ w sklepie, uwzględniając warunki, jak wyżej podano.

W spółdzielniach wielosklepowych — wskazane jest zgrupować towary wyprzedażowe w jednym lub dwóch sklepach i tam odpowiednio urządzić wyprzedaż, oczyszczając wszystkie sklepy z towarów wysortowanych.

J. Ł.

Jednym z najważniejszych braków naszych jest brak poczucia społecznego. Brak poczucia, że tylko w najściślejszym twórczym i świadomym współdziałaniu wszystkich można budować takie warunki, w których jednostka szczęśliwię i harmonijnie rozwijać się będzie.

M. Dąbrowska

Chleb w sklepie

Najbardziej podstawowym artykułem sprzedaży w sklepach spożywczych jest pieczywo. Nawet najmniejszy sklep sprzedaje po kilka bochenków dziennie. Dobrze postawiony sklep w mieście sprzedaje przeciętnie ok. 100 kg pieczywa dziennie. Umiejętna sprzedaż stanowi w tym zakresie bardzo ważny czynnik.

Konsument żąda przede wszystkim chleba nie kwaśnego i w tym zakresie sprzedawca powinien być jeszcze mniej tolerancyjny w stosunku do piekarni niż sam spożywca. Umiejętnie wyrabiając chleb, można zrobić go, nawet przy prowadzeniu na kwasach, prawie bez śladu kwasu.

Chleb musi być dobrze wyrośnięty i wypieczony. Dobrze wyrośnięty, to niekoniecznie znaczy wysoki — chleb dobrze wyrośnięty ma pory duże, równe i równomiernie rozmieszczone w miękiszu. Powinien on być tak elastyczny, aby po ściśnięciu go do jednej trzeciej grubości ponownie wrócił do swej formy. Dobrze wypieczony chleb nie będzie dawał przy dotknięciu miękiszu wrażenia wilgoci.

Wreszcie konsument żąda chleba świeżego i to jest właściwą przyczyną pracy nocnej w piekarniach. Najchętniej kupowany jest chleb, który dopiero co ostygł. Żytnie pieczywo czerstwe właściwie już się nie nadaje do przeróbki i sprzedanie całej ilości pieczywa jest codziennym kłopotem sprzedawcy. Bułki pszenne można jeszcze wysuszyć i dość korzystnie sprzedać po zmieleniu jako bułkę tartą. Chleb zaś żytni można najwyżej odświeżyć i sprzedać na drugi dzień po niższej cenie. Zwrotów pieczywa żadna porządnie gospodarowana piekarnia przyjmować nie może.

Z drugiej strony, jeśli pieczywa w sklepie brakuje, klienci się zniechęcają. Za chlebem zaś zwykle idą inne zakupy. I to jest bodaj największa sztuka sklepowego, aby tak ułożyć zamówienie na dzień następny oraz tak chleb sprzedawać, by wszyscy kupujący byli obsłużeni, a nic chleba w sklepie nie zostało.

W tym celu chleb nie tylko musi być dobry, ale należycie przechowany.

Ustawa z dnia 18 lutego 1937 r. wymaga, aby ściany lokalu, w którym się sprzedaje pieczywo, były bielone i miały dwumetrową lamperię olejną lub z materiału dającego się łatwo zmyć. Stoły do sprzedaży, o ile nie mają wierzchów marmurowych lub szklanych, oraz półki na pieczywo powinny być z drzewa niesmolistego, gładkie, bez szpar i szczelin. Pieczywo umieszczane na stołach, półkach i oknach wystawowych powinno być zabezpieczone przed dotykaniem go rękami kupujących, przed owadami oraz wszelkimi zanieczyszczeniami (lady oszklone). Wystawianie pieczywa w drzwiach sklepowych jest niedopuszczalne. W sklepach spożywczych do pakowania pieczywa używać należy czystego papieru. Używanie do tego celu makulatury jest niedopuszczalne. Osoby zajęte sprzedażą powinny nosić białe czyste fartuchy z rękawami.

Tyle mówi ustawa. Oczywiście prócz podstawowych tych wymogów w zakresie higieny istnieje jeszcze wiele innych. Przede wszystkim ciepły chleb stygnąc wchłania pięciokrotną swoją objętość powietrza, tak że nawet słaby jakikolwiek zapach bardzo silnie mu się udziela. Świeży chleb również jest bardzo wrażliwy na zgniatanie i łamanie i często w zgniecionym pieczywie skórka odstaje od ośrodka. Ciepłego chleba nie można również przekrawać całą szerokością noża; należy tylko naciąć wokoło skórkę i bochenek przełamać. **J. B.**

Kooperatyści uczą się w swoim stowarzyszeniu poznawać w praktyce różne tajniki gospodarstwa społecznego i rządzić tym gospodarstwem.

E. Abramowski

Ustawa w sprawie handlu octem

Z dniem 1 stycznia 1938 r. weszła w życie ustawa dotycząca sprzedaży octu w handlu detalicznym.

W myśl tej ustawy będą mogły być sprzedawane tylko dwa gatunki octu, mianowicie o mocy 3,5% i 6%.

Ocet luzem, dostarczany w beczkach przez Zakłady Wytwórcze w Kielcach, będzie odpowiadał powyższym wymaganiom.

Przypominamy, że ocet luzem może być sprzedawany tylko do naczyń przynoszonych przez kupujących. Nie może zaś być butelkowany przez spółdzielnie nie posiadające odpowiedniego zezwolenia władz skarbowych, bowiem na prowadzenie rozlewni octu wymagana jest zgoda właściwego urzędu skarbowego.

Likwidacja zapasu octu o mocy innej, niż przewidziana ustawą, musi nastąpić przed dniem 1 lipca 1938 r.

Zakłady Kieleckie w roku bieżącym będą wysyłały tylko ocet o mocy przewidzianej wspomnianą ustawą.

Zamarzanie okien wystawowych

Aby uchronić szyby okna wystawowego od potnienia, a co za tym idzie i zamarzania przy obniżaniu się temperatury w zimie, używa się różnych sposobów.

Przede wszystkim najważniejszą rzeczą jest odpowiednia wentylacja wystawy. Ciągły przepływ powietrza w pobliżu okna wystawowego zapobiega nagromadzaniu się wilgoci w powietrzu i osiadaniu jej w postaci pary na szybach. Dla zapewnienia ciągłej cyrkulacji powietrza powinny być zrobione w dolnej i górnej części wystawy otwory odpowiednio zasiatkowane z wmontowaną zasłonką, umożliwiającą zamykanie otworów latem dla ochrony wystawy przed przenikaniem do wewnątrz kurzu ulicznego.

Przed zamarzaniem szyb skutecznie chroni zwilżanie ich spirytusem (może być denaturowany) z domieszką gliceryny w ilości 10 gr. na litr spirytusu. Również dobrym środkiem jest wapno niegaszone ustawione w miseczkach. Niedogodnością tego ostatniego sposobu jest konieczność częstych zmian wapna, które, wchłaniając wodę z powietrza lasuje się szybko i wówczas przestaje oczywiście działać osuszająco.

Dawniej w miastach stosowano szeroko odmrażanie szyb wystawowych płomykami gazu. Obecnie sposób ten jest zarzucany jako niebezpieczny dla szyb gdyż wskutek wytwarzającej się dużej różnicy temperatury naraża je na pęknięcie, no i zwilża wystawy ściekającą z szyb wodą.

Uważać na piece

W czasie większych mrozów sklepy muszą być ogrzewane. Wówczas musimy specjalnie baczyć, aby w pobliżu pieca nie znajdowały się takie towary, którym gorąco szkodzi.

Nieprzezorność w opalaniu sklepu podnosi niebezpieczeństwo pożarowe.

W pobliżu pieca rzucane są nieraz różne zmięte i niepotrzebne papiery. Jak łatwo może wówczas jakiś wypadający węgielek wzniecić pożar.

Musimy uważać, ażeby bezpośrednio przy piecu lub w bliskości rury piecowej nie było żadnych łatwopalnych rzeczy, bo to może mieć fatalne następstwa.

Nie trzeba gwałtem ciągnąć ludzi za uszy w górę do ideału, bo albo im się uszy urwą, albo po prostu od nas uciekną. Ale nie trzeba też dopasowywać całej naszej działalności do najbardziej egoistycznego i poziomego traktowania rzeczy.

St. Thugutt

Dżemy owocowe

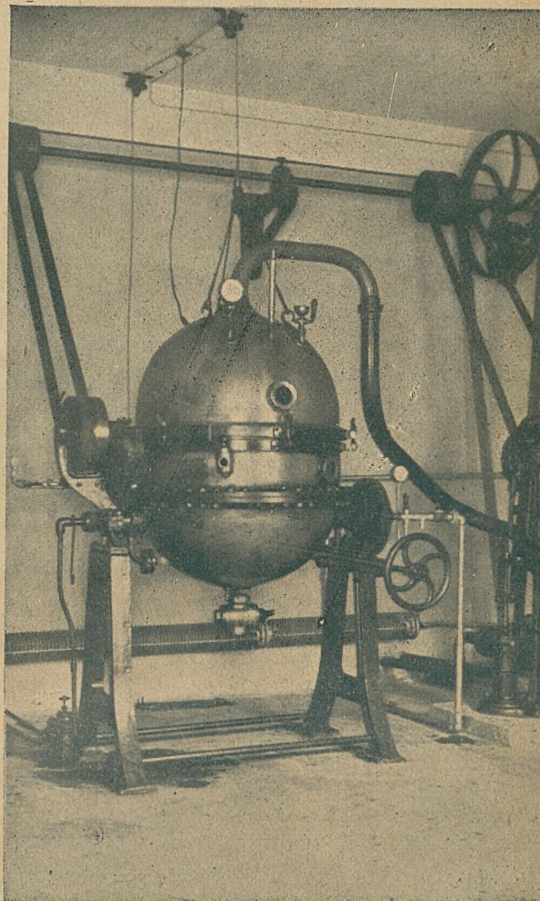
Świeże owoce są pożywieniem bardzo zdrowym dla organizmu ludzkiego, a to dzięki zawartości w nich witamin i różnych kwasów organicznych. Jednakże konsumcja owoców surowych poza głównym, jesiennym sezonem jest u nas bardzo mała, gdyż wysokie ceny czynią ten artykuł niedostępnym dla szerokich mas niezamożnej ludności.

Konserwowanie świeżych owoców jest dość trudne i kosztowne. Przechowywany owoc jest bowiem atakowany przez rozmaite drobnoustroje, działające nań niszcząco, a bardzo szybko rozwijające się przy sprzyjających warunkach, jak wilgotność pomieszczenia lub dość wysoka (od 20 do 40^{0}C) temperatura.

Przerób owoców ma na celu przyrządzenie z nich produktów, nadających się do dłuższego przechowywania i zachowujących równocześnie jak najwięcej własności odżywczych i smakowych owocu świeżego.

Współczesna technika przetwórstwa stosuje w praktyce różne metody przerobu. Jedną z nich jest utrwalanie owoców przez poddawanie ich działaniu wysokiej temperatury. Ważnym też materiałem w przerobie owoców jest cukier. Używa się go dla poprawienia smaku i zakonserwowania przetworów owocowych. Cukier jest ponadto, jak wiemy, ważnym składnikiem odżywczym.

Owoce świeże zawierają w sobie od 80 do 90 proc. wody i tylko 10 do 20 procent suchej substancji. Tę suchą substancję stanowią przede wszystkim węglowodany, kwasy, białka itd. Ze znajdujących się w owocach węglowodanów najważniejsze są cukry, krochmal i



Maszyna „Vacuum“ do gotowania owoców na dżemy.

związki pektynowe. Związki pektynowe spełniają w owocach rolę jak gdyby cementu, łączącego komórki i włókna owoców. W przetwórstwie owoców związki te mają duże znaczenie, gdyż tworzą galaretę. Kwas w owocach jest również bardzo ważnym składnikiem, nadaje bowiem orzeźwiający smak przetworom i jest równocześnie

Praca kooperatyw nad stwarzaniem własnej produkcji przygotowuje rozwiązanie społeczne i pokojowe tego nieuniknionego starcia, jakie nastąpi między produkcją kapitalistyczną a zorganizowanym rynkiem ludowym.

E. Abramowski

naturalnym środkiem przeciwgnilnym, zwiększającym ich trwałość.

Najbardziej znanymi przetworami owocowymi są u nas marmolady, powidła, konfitury, kompoty i suszone owoce. Obecnie coraz bardziej rozpowszechniać się zaczyna dżem, przyrządzany na sposób angielski. Produkt ten pod względem konsystencji (gęstości) jest czymś pośrednim między konfiturą a marmeladą owocową. Wysoką wartość zapewnia dżemom używanie do przerobu owoców o dobrym smaku, wysokim gatunku, oraz przestrzeganie dużej czystości i dokładności przerobu, a także krótkotrwałe gotowanie, przy którym owoce zachowują w znacznym stopniu swoje naturalne właściwości. Podobnie jak konfitury, dżemy przyrządza się zasadniczo z jednego rodzaju owoców, a dodatek innych stosowany bywa tylko wyjątkowo.

Owoce na dżem muszą być dokładnie przebrane, wymyte i oczyszczone. Niektóre owoce obieramy ze skórki. Większe kraje się na kawałki; część ich rozgotowuje się i przeciera i po takim przygotowaniu gotuje się je z cukrem do momentu, w którym masa zaczyna się galaretować. Część owoców pokrajaną na kawałki i odpowiednio przyrządzoną wkłada się do ugotowanej masy, którą natychmiast rozlewa się do słoików wyjałowionych pod działaniem wysokiej temperatury. Gotowanie trwa od 6 do 8 minut w specjalnych, przeznaczonych do tego celu vacuumaparatach (kotłach parowych).

W roku ubiegłym Zakłady Wytwórcze „Społem" we Włocławku przystąpiły do produkowania dżemów na sposób angielski, który dotychczas w Polsce był mało stosowany. Produkcja ta rozwija się znakomicie, zdobywając coraz bardziej rynek spółdzielczy.

St. Meljon

WSKAZÓWKI TOWAROZNAWCZE

O drożdżach

Rola drożdży piekarskich albo prasowanych polega na tym, że w krótkim przeciągu czasu wytwarzają one znaczne ilości bezwodnika kwasu węglowego, potrzebnego do spulchnienia ciasta. W handlu spotykamy je w postaci szarej lub żółtawej masy sprasowanych komórek drożdżowych z domieszką krochmalu ziemniaczego.

Przy temperaturze 35⁰ Celsjusza dobre drożdże żyć mogą nic nie tracąc na swej sile 4 — 5 dni. W niższych temperaturach można je przechowywać znacznie dłużej.

W sklepie najlepiej trzymać drożdże w suchym, przewiewnym miejscu o umiarkowanej temperaturze. W takich warunkach konserwują się one dobrze nawet w ciągu dni kilkunastu.

Ważnym jest rozpakowanie drożdży natychmiast po otrzymaniu skrzynki i rozłożenie paczek luźno, tak aby powietrze miało do nich z różnych stron dostęp.

Kruszenie się drożdży, jak również ich miękkość i elastyczność nie są jeszcze dowodem psucia się. Jedynie tylko nieprzyjemny zgniły zapach wskazuje na niezdatność ich do użycia.

Kruszeniu się drożdży można zapobiec skrapiając je zimną, czystą, przegotowaną wodą.

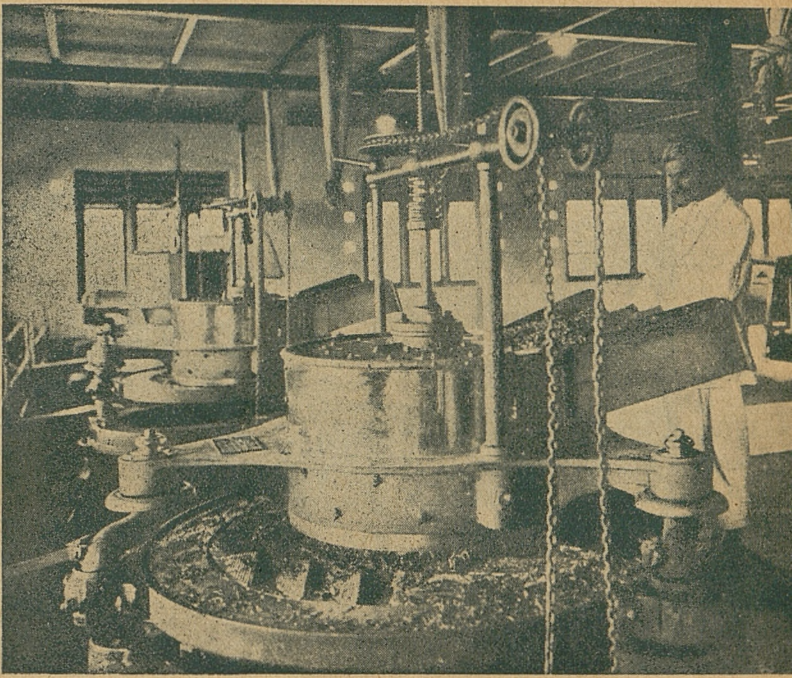
Przemrożonych drożdży nie powinno się wnosić od razu do ciepłego pomieszczenia, lecz trzeba je stopniowo odmrażać.

Dobre, świeże drożdże mają swój charakterystyczny, przyjemny, winny zapach i ten szczegół jest przy rozpoznawaniu ich jakości najważniejszy.

Spółdzielnia nie sprzedaje swym członkom towarów, tylko im je dostarcza; sprzedaje towary tylko obcym, na rynek, ale tego z reguły czynić nie powinna.

St. Thugutt

Co należy wiedzieć o herbacie



Łamanie na walcach wysuszonych liści baty (przed fermentacją)

Herbata należy do napojów bardzo rozpowszechnionych w naszym życiu codziennym.

Przed 20 laty pijaliśmy prawie wyłącznie herbatę chińską, mało naciągającą, lecz zato o delikatnym smaku i silnym aromacie. Obecnie pijemy głównie herbatę celjońską o ciemnym naparze i cierpkim smaku, ale słabszym aromacie.

Na tę zmianę w dużym stopniu wpłynęła wojna swiatowa, pozbawiając nas kontaktu z ówczesnymi rynkami zakupu. Wówczas to mając łatwiejszy dostęp do rynków zachodnich przeszliśmy całkowicie na herbatę cejlońską, wzgl. indyjską lub też pochodzącą z wysp Sumatra i Jawa. Daje ona napar silny, cierpkawy i z goryczką, działający silniej na nasze podniebienie niż delikatny smak herbat chińskich.

Jakie cechy powinna posiadać dobra herbata?

Mylnym jest dość rozpowszechnione przekonanie, że długi, gruby, silnie skręcony liść charakteryzuje dobry gatunek herbaty. Rzecz się ma raczej przeciwnie. Właśnie krótki, cienki lecz również silnie skręcony liść daje dobry napar herbaty o przyjemnym aromacie i odpowiednim zabarwieniu.

Herbaty o krótkim liściu są ekonomiczniejsze w użyciu, gdyż łatwiej ulegają działaniu wrzącej wody przy zaparzaniu, a przez to nie zatracając aromatu dają jednak silny napar.

Pamiętać musimy, że herbaty cejlońskie o silnym zabarwieniu nie mają przyjemnego aromatu — są to przeważnie herbaty tanie, natomiast wysokie gatunki herbaty dają silny aromat i słaby złotawy kolor naparu. Dlatego też paczkownie herbaty, dobierając odpo-

---

Sklep społeczny nie jest „handlem", co się na łatwowierności konsumenta i na jego „towaroznawczej ignorancji" dorabia.

E. Milewski



Zapakowana herbata opuszcza plantację

wiednie mieszanki, łączą oba te gatunki celem otrzymania w rezultacie herbaty aromatycznej, lecz i o silnym naparze równocześnie.

Zazwyczaj każda paczkownia herbaty ma swoje własne metody przyrządzania mieszanek, będące tajemnicą firmy. Metody te polegają głównie na dobieraniu i mieszaniu oryginalnych herbat w taki sposób, ażeby w rezultacie dostarczyć odbiorcom jednolity gatunek.

Wiele nawet znanych powszechnie przedwojennych firm herbacianych stosuje w swoich paczkowniach bardzo herbat. Posuwają się niekiedy aż do nierzetelne sposoby przygotowywania sztucznego nasycania herbaty obcymi zapachami.

Ważnym więc jest zaufanie do źródła, z którego nabywamy herbatę. Wobec istnienia związkowej paczkowni herbaty w Gdyni kwestia wyboru źródła nabywania herbaty dla spółdzielców nie istnieje. Boć chyba jasnym jest, że tylko tam można zaopatrzyć spółdzielnie w dobrą herbatę. **T.**

GŁOSY CZYTELNIKÓW

Dzielmy się doświadczeniami

Rzeczą bardzo pożądaną dla naszego pisma są głosy koleżanek i kolegów z za lady, poruszające na łamach „Sprzedawcy Spółdzielczego" różne praktyczne zagadnienia dotyczące pracy w sklepie. W pracy tej bowiem ponad wszelką wiedzę książkową stawiam doświadczenie płynące z praktyki dnia codziennego.

Wiele z koleżanek i kolegów chciało

— Jaka jest różnica między optymistą i pesymistą?
— Wyobraź sobie ementalski ser: optymista widzi ser, a pesymista widzi dziury w nim.

by może współdziałać w tym względzie z redakcją, lecz myślą sobie: ja zdobyłem to doświadczenie w ciężkim trudzie, kosztowało mnie to nieraz wiele pracy i przykrości, a teraz mam to oddać innym. A niech że sobie na własną rękę dochodzą do tego co ja już osiągnąłem,

Tu musimy sobie powiedzieć szczerze, że nawet ci najzdolniejsi i najbardziej doświadczeni ciągle muszą jeszcze czegoś się uczyć, muszą zdobywać coraz to nowe doświadczenia, więcej, — muszą korzystać z cudzych doświadczeń i to często kolegów znacznie młodszych od siebie.

Kto tak egoistycznie myśli, nie ma moralnego prawa do korzystania z rad i wskazówek innych, gdyż on zdobyte przez siebie doświadczenia i wiadomości zatrzymuje przy sobie, zamiast je dalej rozpowszechniać.

Ktoś inny powie znowu, że sam wie zbyt mało, aby mógł innych pouczać. Niejeden miałby może wiele rzeczy do powiedzenia, lecz wydają mu się one zbyt błahe, bądź zrozumiałe same przez się i dlatego uważa, że nie zasługują na rozpowszechnienie. Jednakże dla tych co mało jeszcze wiedzą, ta właśnie rzecz zrozumiała może być jeszcze nieznaną.

O czym powinniśmy zatem pisać? Przekonajcie się sami.

Czy osiągnęliście w pracy jakiś sukces z tej racji, że dowiedzieliście się, np. że tu i ówdzie uzyskano duże obroty jakimś towarem? Lepiej było by dla was gdybyście otrzymali parę rad i wskazówek, jak to zostało osiągnięte, jaką metodą.

I tak oto tą drogą można by rozpowszechniać wśród naszych koleżanek i kolegów wiele drobnych technicznych sposobów i udoskonaleń.

Na przykład sposoby właściwego traktowania kupujących (jest to wielka sztuka), załatwiania ich reklamacji, udzielania rad i wskazówek. Może dowiedzielibyśmy się nieraz, jak różne sprawy gdzie indziej są lepiej i bardziej celowo wykonywane.

Czyż nie są interesujące takie np. drobiazgi:

Jedna z koleżanek pisze mi, że postawienie kwiatu na stoliku z wodą sodową, przelanie soku z prostej butelki do estetycznego flakonu, zamiana szklanek grubych na ładniejsze i zainstalowanie higienicznej i estetycznej płuczki od razu wzmogły obrót tym bardzo rentownym artykułem.

Inny znów kolega pisze, że bardzo godnym polecenia jest urządzenie na ladzie od strony kupujących galeryjki, na której można by stawiać koszyki i torby. Od czasu gdy to urządził, nie ma już na kontuarze trocin z podłogi, co mu je kupujący koszykami nanosili.

To znowu piszą, że od czasu gdy kawę i kakao trzymają na kontuarze w szklanych słojach z oznaczonymi cenami, znacznie więcej tego towaru się sprzedaje i łatwiejsza jest ekspedycja, gdyż nie trzeba kupującym — niedowiarkom towaru okazywać i objaśniać co do ceny.

Takie i tym podobne różne drobne spostrzeżenia i uwagi powinniśmy sobie za pośrednictwem naszego pisma komunikować, bo to nam nieraz może znacznie pracę ułatwić.

Niektórzy z Was mogą powiedzieć, że nie potrafią się dobrze wypisać. Nie trzymajcie światła pod korcem, piszcie tak jak umiecie i to będzie dobrze. I niech się nikt nie czuje niepewnym tego co napisze — od tego jest przecież redakcja, ażeby to co jest krzywe naprostować.

Pomyślmy wszyscy o tym. Dążymy przecież do współdziałania i wzajemnej pomocy. Te piękne hasła powinniśmy realizować nie tylko od święta, w dużych sprawach, lecz i na codzień w rzeczach mniejszej wagi. Będzie z tym dobrze i nam i naszej pracy.

Stary praktyk

— Czy dałaś złotym rybkom świeżej wody?
— Nie, proszę pani, one jeszcze nie wypiły tej co im wczoraj dałam.

O racjonalnym zaopatrywaniu sklepu i rozmieszczaniu towarów

Zdawało by się, że wystarczy mieć duże zapasy towarów w sklepie, ażeby zapewnić sobie spokój a klienteli zadowolenie. Doświadczony, dobry sklepowy wie jednak, że to nie jest jeszcze wszystko. W sklepie przeładowanym towarami zagubimy się z powodu nadmiernych ilości, różnorodności gatunków i rozmiarów oraz rodzajów opakowań poszczególnych artykułów.

Rozmieszczając towary powinniśmy pamiętać o tym, że towary nie mogą się z sobą „kłócić", to znaczy, że nie można np. umieszczać w jednej oszklonej gablocie świeżego deserowego masła i główki sera litewskiego lub skrzynki piklingów czy śledzi wędzonych.

Nie jest tak trudno rozmieścić towary, aby uniknąć tego rodzaju zestawień. Trzeba tylko pamiętać o tym, aby obok siebie, o ile możności, znajdowały się towary sobie pokrewne, jak np. makaron paczkowany, płatki owsiane w pudełkach, kostki bulionowe czy zupy, włoszczyzna, galaretki itp. Puszki z herbatą luzem mogą stać na jednej półce obok puszek z kawą i kakao. Paczkowana herbata „Społem" powinna być ułożona w ten sposób, by uwidocznione były wszystkie gatunki, jakie posiadamy.

Na niższej półce umieszczamy kawę paczkowaną, a obok surogaty, jak palony słód czy żyto, jeszcze niżej cykorię itd. Nie wolno zapominać, że takie towary, które sprzedaje się masowo, powinny znajdować się nisko i blisko lady. Sama praca sklepowego powinna nam dostarczyć wskazówek, jak i co rozłożyć, aby nie tracić czasu na bezładną bieganinę po sklepie.

W dużych, nowoczesnych sklepach kolonialno - spożywczych samo okno wystawowe nie wystarcza; urządzenie sklepu i rozmieszczenie w nim towarów powinno być tak pomyślane, by cały sklep tworzył jedną wielką wystawę. Pożądana jest zmiana od czasu do czasu rozkładu poszczególnych działów towarowych, bo to wywołuje zainteresowanie klienteli i ożywia sklep. Oczywiście takie zmiany nie mogą być robione zbyt często.

Mówiąc o układaniu towarów nie od rzeczy będzie przypomnieć, że świeżym artykułem nie można zakładać pozostałości tego samego towaru na półkach lub w szufladach. Trzeba pamiętać, że towar wcześniej sprowadzony musi być wpierw sprzedany.

Sporządzanie zamówień na potrzebne nam do sklepu towary powinno być ujęte w pewien system. Jako zasadę przyjmujemy, że towarów w sklepie brakować nie powinno, z drugiej zaś strony musimy również dbać o to, by remanent nasz nie był zbytnio rozbudowany. Układanie zatem zamówień powinno być bardzo oględne i dokonywane w ciągu całego dnia w czasie sprzedaży. Widząc np. podczas ekspedycji, że jakiś towar ma się już ku końcowi, trzeba natychmiast zanotować to w specjalnym zeszycie. Wieczorem, przeglądając zeszyt, układamy zamówienie na brakujące towary.

Inteligentny pracownik sklepowy, wnikający w arkana całej gospodarki spółdzielni, będzie zawsze dbał o to, by praca jego w sklepie była jak najbardziej owocna.

Kończąc swoje spostrzeżenia i uwagi co do gospodarki towarowej w sklepie, zwracam się do koleżanek i kolegów, aby nastręczające się im w pracy trudności, względnie nowe pomysły, komunikowali za pośrednictwem „Sprzedawcy Spółdzielczego" ogółowi czytelników. Uczmy się jedni od drugich, doskonalmy się w naszej pracy, podnośmy naszą wiedzę fachową, zdobywajmy to, czego nam jeszcze brakuje, a tym samym będziemy mogli poprawić ciężkie warunki, w jakich nieraz pracujemy.

A. Łabaj

Czy taki pies, co ukradł kiełbasę, może być jeszcze psem policyjnym?

Jak to było w Kielcach

Kielce — głos konduktora wzywa nas do opuszczenia zacisznego i ciepłego wagonu. Po dziesięciu minutach drogi jesteśmy na terenie Zakładów Wytwórczych Związku Społem. Kierują nas do świetlicy pracowników wytwórni, gdzie zastajemy już grono koleżanek i kolegów. Po całodziennych trudach podróży z rozkoszą wyciągamy się na łóżkach. Każdy jednak przejęty jutrzejszymi egzaminami o coś pyta, coś mówi. Późno już w nocy kończy się rozmowa. O ósmej jesteśmy znowu w Zakładach! Po solidnym śniadaniu, przy którym nie brakło żartów i śmiechów, idziemy całą gromadką do świetlicy miejscowego K.P.W., gdzie p. Z. Małanicz przypomina nam wykłady, któreśmy podczas naszej nauki przerobili.

Po dwóch dniach dziesięciogodzinnego powtarzania sobie przerobionych lekcji przystępujemy do egzaminów. Każdy troszeczkę pobladły, podniecony, z duszą na ramieniu, wchodzi do osobnego pokoju, gdzie spodziewa się spotkać surowego egzaminatora. Jakże miłe rozczarowanie! Nie myślcie znów, że nam egzaminy ułatwiano. — Broń, Boże. — Ale człowiek, widząc przed sobą uśmiechniętą twarz wykładowcy wydobywa z siebie cały zapas wiadomości, by nie zawieść pokładanych w nim nadziei. Chwała Bogu! wszyscy zdali. Już przy wesołych okrzykach kierujemy się „tanecznym krokiem“ do świetlicy na posiłek. Wieczorem w świetlicy przy uroczystości rozdania świadectw gra orkiestra pracowników Zakładów Kieleckich „Społem“, sypią się monologi i wiersze — wszystkim jest jakoś miło i swojsko. Coś ciepłego pada na serce i duszę. A potem... zabawa — „na całego“. Trzeba przecież uczcić tak uroczysty dla nas dzień. I znów po kilku dniach współżycia pożegnanie. Słychać tylko głosy — Koleżanko, kolego, piszcie! — choć kilka słów napiszcie“. Albo: „Spotkamy się na drugich egzaminach. Szczęść Boże!“

S. Wieczorek

Co mamy do zrobienia

Zaraz po rocznym spisie towarów, przeprowadzić wyliczenie sklepu i uzgodnić je z księgami.

Jeżeli przy remanencie zostały wysortowane jakieś towary — urządzić wyprzedaż poinwentarzową.

Uzupełnić braki w asortymencie towarów.

Sprawdzić, czy świadectwo przemysłowe na 1938 rok zostało do sklepu dodostarczone — jeżeli nie, zwrócić na to uwagę zarządu spółdzielni.

Sprawdzić wagi i odważniki, czy mają stempel Urzędu Miar i Wag z 1936 roku; jeżeli stempel jest wcześniejszy — należy niezwłocznie odesłać miary i wagi do cechowania.

Zaopatrzyć sklep w pomarańcze, wyroby cukiernicze, pączki i ciastka oraz zapewnić sobie dostawę potrzebnych ilości smalcu i innych tłuszczów.

Redaktorzy: Kazimierz Śliwowski i Józef Łaniewski
Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

Wydaje „SPOŁEM“ Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, Grażyny 13, tel. 4-32-45. Konto w Poczt. Kasie Oszczędn. 81.800 (Bank „Sołem“)

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy Numer pojedyńczy 15 groszy. Nakład 3000 egzemplarzy.

Rob. Spółdz. Pracy Graf. „DRUKUJEMY“ W-wa. Tel. 6.01-31

Propagandowe pismo spółdzielcze

SPÓLNOTA

jest niezastąpionym łącznikiem między spółdzielnią i członkami

SPÓLNOTA

jest powszechnie czytanym pismem spółdzielczym o wielkim nakładzie

SPÓLNOTA

omawia aktualne sprawy gospodarcze naszego kraju w sposób jasny i wyraźny. Traktuje je z punktu widzenia zasad spółdzielczych, walczy o moralność w życiu gospodarczym.

SPÓLNOTA

zawiera wiele wiadomości z życia spółdzielczego, podanych w sposób interesujący. Umieszcza nowele, wiersze, wiele rysunków i fotografii.

SPÓLNOTA

służy interesom spółdzielczo zorganizowanego świata pracy. Jej czytelnikami są robotnicy, rolnicy i pracownicy umysłowi.

SPÓLNOTA

jest najtańszym pismem ilustrowanym w Polsce. Wychodzi co 10 dni, egzemplarz kosztuje 5 groszy, prenumerata roczna wynosi 1 złoty 80 groszy.

Pomocą i środkiem w pracach organizacyjno-propagandowych są czasopisma — jeden z podstawowych środków kształtowania opinii publicznej, a jeśli chodzi o prasę spółdzielczą — i urabiania światopoglądu spółdzielczego.

Spotęgowanie ruchu spółdzielczego jest uzależnione głównie od uświadomienia zrzeszonych członków, zapoznania najszerszych warstw społeczeństwa z ruchem,od znajomości wśród władz spółdzielni aktualnych zagadnień spółdzielczych i ogólno-gospodarczych, od fachowości pracowników. Pamiętać też trzeba o przygotowaniu młodego pokolenia do działalności spółdzielczej.